



Open Access Repository
www.ssoar.info

Формирование факторного дохода в фирме от труда как ресурса производства

Sklyarova, Marina

Veröffentlichungsversion / Published Version
Zeitschriftenartikel / journal article

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Sklyarova, M. (2017). Формирование факторного дохода в фирме от труда как ресурса производства. *Koncept (Kirov): Scientific and Methodological e-magazine*, T31, 246-250. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-52190-6>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer CC BY-NC-ND Lizenz (Namensnennung-Nicht-kommerziell-Keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Nähere Auskünfte zu den CC-Lizenzen finden Sie hier:
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.de>

Terms of use:

This document is made available under a CC BY-NC-ND Licence (Attribution-Non Commercial-NoDerivatives). For more Information see:
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0>

Склярова Марина Евгеньевна,

преподаватель, Воронежский колледж (техникум) «Номос», г. Воронеж
mesk2013@yandex.ru

Формирование факторного дохода в фирме от труда как ресурса производства

Аннотация. В данной статье рассматривается формирование факторного дохода в фирме от труда как ресурса производства. Приводится исторический обзор взглядов на проблему формирования факторного дохода на труд. Выводится зависимость факторного дохода от труда от положения в переговорном процессе собственника труда и его экономической силы. Анализируется переговорная сила собственника труда в современных экономических условиях. Предлагается концепция общего дохода собственника труда как совокупность дохода от реализации процесса труда при приложении его к средствам и предметам производства и дохода от передачи прав собственности на результат труда.

Ключевые слова: труд как объект собственности, формирование факторного дохода, экономическая сила собственника труда, переговорные позиции соучастника совместной деятельности.

Получение факторного дохода является условием вложения собственником ресурса в совместное производство. Получение доли дохода фирмы, соответствующей вкладу ресурса в результат деятельности фирмы, способствует воспроизводству ресурсной базы экономики. В частности, в отношении труда как ресурса, распределение в пользу собственника труда части дохода фирмы будет способствовать развитию человеческого капитала, что важно в современных условиях для формирования инновационной экономики России.

Законы распределения факторного дохода занимали умы мыслителей с давних пор. Так древнегреческий мыслитель Платон отказывал в праве собственности на труд рабу, делая его не субъектом производства, а объектом, отчуждая его не только от результата труда, но и от процесса труда, вообще не рассматривая его субъектом распределительных отношений. Социологическая теория Ф. Аквинского формально провозглашала договорные отношения между феодалом и крестьянином, однако на деле эксплуататорские отношения между ними были далеки от свободного волеизъявления. А. Смит открыл закон капиталистического производства, утверждающий, что наемному рабочему платят по закону стоимости эквивалент тех жизненных средств, которые необходимы для воспроизводства его способности к труду. Кроме этого, А. Смит вывел пять причин изменчивости заработка: 1) легкость или трудность, чистоту или неопрятность, почетность или унижительность конкретного занятия; 2) легкость или трудность, дороговизна или дешевизна изучения некоторой профессии; 3) постоянство или прерывность выполняемой работы; 4) доверие для общественно значимых профессий; 5) степень вероятности достижения успеха данного занятия.[1, с. 148] К. Маркс доказал, что капиталист покупает рабочую силу лишь для извлечения прибавочной стоимости. Прибавочная стоимость создается трудом наемных рабочих сверх стоимости рабочей силы и безвозмездно присваивается капиталистом. Дж. Б. Кларк и Ф.Г. Уикстид предложили теорию распределения на основе предельной производительности, где под распределением понимается установление цен на факторы производства под влиянием спроса на продукцию производства.

Наряду с традиционной неоклассической парадигмой существует институциональная теория распределения, которая отличается от функционального

подхода тем, что рассматривает не распределение предельного дохода между факторами производства, а институционализированное, обусловленное институтами распределение, которое выступает результатом взаимодействия социальных групп. Социально-экономический подход, предметом которого являются сложившиеся в обществе этические нормы социальной справедливости, которых необходимо достигать через механизм перераспределения доходов, выходит за рамки неоклассической школы и требует институциональной регламентации.[2, с.323]

Субъект права собственности в любом случае стремиться получить доход от вложения своей собственности в совместное производство. Не исключение – и собственник трудового ресурса. Данному собственнику необходимо возместить затраченные ресурсы в ходе приложения труда к средствам и предметам производства. Если бы он не получал выгоды от участия в совместном производстве, то данный субъект, будучи в состоянии свободного волеизъявления, не имел положительных стимулов для участия в совместном производстве. При этом его доход как соучастника совместной производственной деятельности определяется следующим соотношением:

$$D_i = a_i \frac{D_f}{n}, \text{ при } i = 1 \dots n, \quad (1)$$

где a_i – коэффициент соотношения власти данного собственника с властью других участников совместного производства; n – количество участников совместного производства. [3, с.138]

Номинальную долю власти отдельного собственника исходного ресурса, можно определить как:

$$d_i = \frac{1}{n} G_i, \text{ при } i = 1 \dots n, \quad (2)$$

где G_i – функция, описывающая возможности группы собственников, в которую входит данный отдельный собственник, по воздействию на конечные решения в фирме и распределения дохода от использования собственности, т.е. переговорная сила данной группы собственников.

$$G_i = q(x_i), \text{ при } i = 1 \dots k, \quad (3)$$

где x_i – это факторы, влияющие на переговорный процесс, например, возможность участия представителей группы в органах управления, степень сплоченности группы собственников, количество участников группы и т.д. a_i (влияние власти других собственников на процесс реализации прав собственника) можно определить как:

$$a_i = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^m G_j - d_i, \text{ при } i = 1 \dots n, j = 1 \dots m, \quad (4)$$

где m – количество групп собственников исходных ресурсов.[3, с. 136]

Собственник исходного ресурса, который вкладывает ресурс в совместное производство, максимизирует свой доход от реализации собственности. При этом, чем более сильна его власть в организации и чем более полно специфицированы его права собственности, тем выше будет его доход. Примем монопольную власть за единицу ($B=1$), и отсутствие такой власти за ноль ($B=0$). Возможность участвовать в управлении фирмой и влиять на распределение результата от использования совместной собственности увеличивает доход собственника. Четкое отражение объекта и субъекта в нормах права, возможность несения издержек по защите прав собственности и т.д. также увеличивает долю дохода собственника, которая при распределении результата использования собственности будет доставаться ему. Следовательно,

$$D_i(S) = B - a_i, \text{ при } i=1...n, \quad (5)$$

где a_i – влияние власти других собственников на процесс реализации прав собственника; B – власть конкретного собственника в организации.

Данные зависимости можно отобразить графически следующим образом (рис. 3):

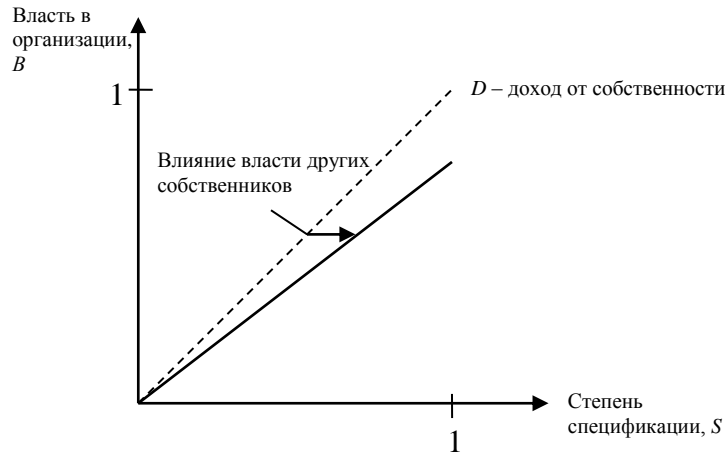


Рис. 3. Доход собственника ресурса – участника совместного производства.

Собственник, получивший в управление права собственности (центральный агент), так же имеет своей целью увеличение дохода и использование инструмента фирмы в своих интересах. Чем выше его власть в органах управления фирмой, тем он имеет большую возможность реализовать свою цель. На его власть внутри фирмы влияют властные позиции других собственников исходных ресурсов, ослабляя власть данного собственника, получившего в управление права собственности. Но в отличие от собственников, передавших в управление права собственности, реализация целей собственника, получившего их в управление, будет тем больше, чем менее определены права собственности, чем менее определен процесс спецификации. Следовательно,

$$D_{pr}(S) = a_{pr} - B_{pr}, \text{ при } i=1...n, \quad (6)$$

где D_{pr} – доход привилегированного собственника, получившего права собственности в управление; a_{pr} – влияние власти других собственников на процесс реализации прав привилегированного собственника; B_{pr} – власть привилегированного собственника в организации.

Данные зависимости можно отобразить графически следующим образом (рис. 4):

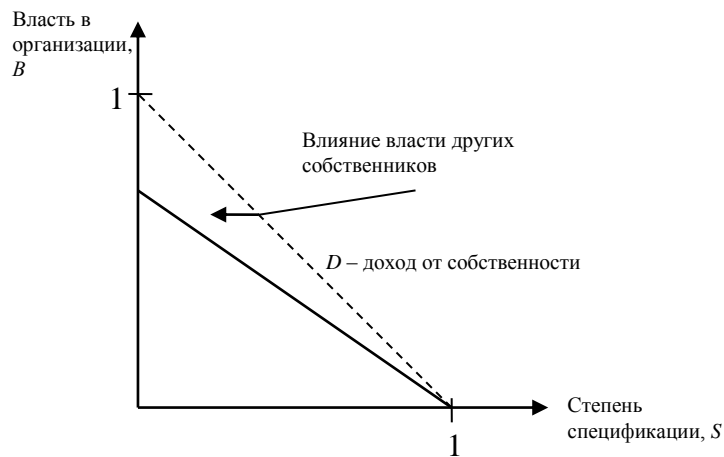


Рис. 4. Доход собственника, получившего права собственности в управление.

Далее совместим графики доходов собственника, передающего в управление права собственности, и получающего их. В результате чего получим следующий график (рис. 5):

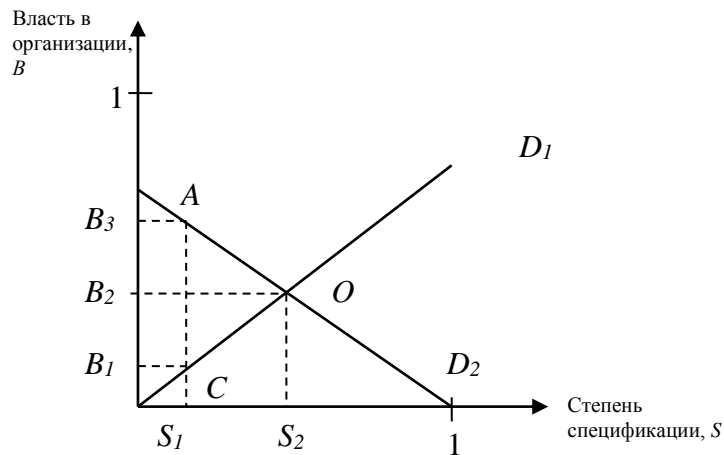


Рис. 5. Равновесие реализации прав собственности собственника, передающего права собственности в управление, и собственника, получающего их.

Проанализируем данный график. Рассмотрим случай, который складывается при степени спецификации S_2 . В данном случае доходы собственника, передавшего в управление права собственности, равны доходам собственника, получившего в управлении данные права, так как графики D_1 и D_2 пересекаются в точке O . Но для этого необходимо, чтобы властные позиции обоих собственников были равны (величина B_2), например, чтобы в органах управления были представлены интересы всех собственников исходных ресурсов. Следовательно, доля дохода фирмы, которую получит каждый конкретный собственник-участник совместного производства, зависит от его позиции в переговорном процессе, от переговорной силы данной группы собственников. Рассмотрим факторы, влияющие на переговорные позиции собственников трудовых ресурсов.

Во-первых, процесс создания фирмы исключает участие в нем собственников трудовых ресурсов (за исключением некоторых случаев, например, кооператива), поэтому собственник трудовых ресурсов не участвует в процессе создания механизмов спецификации прав собственности в фирме, следовательно, он внешний участник для процесса распределения результатов деятельности фирмы. Механизм спецификации в фирме — это элементы процесса спецификации,

взаимодействующие в определенной последовательности друг с другом в институциональной среде фирмы. В процесс спецификации входит определение группы лиц, которые будут использовать объект собственности, а также создание структуры управления совместным производством и сети контрактов, опосредующих права собственности, а затем и распределение результатов деятельности фирмы.

Собственник исходного ресурса передает следующий пучок прав на свою собственность собственнику, получающему такие права в управление: право удостоверения прав собственности; право использования и распоряжения собственностью; право контроля над использованием собственности, т.е. право контроля над производственным процессом; право оценки результатов использования совместной собственности; право распределения прибыли по результатам оценки доли собственности отдельного собственника в результате деятельности фирмы.

Взамен собственник, получающий данные права собственности в управление гарантирует: поддержание режима исключительности прав собственности; получение гарантированного дохода собственником, передающим права собственности в управление; эффективный контроль за производственным процессом с целью оптимизации соединения ресурсов производства; оценку доли собственника исходного ресурса в общем результате. За собственником, передающим права собственности в управление, остается титульное право собственности на предмет своей собственности, право контроля за действиями собственника, получающего в управление права собственности. Исключение составляют наемные работники, которые передают свои права собственности на исходный ресурс на основе управленческо-административных контрактов и поэтому не получают право контролировать действия собственника, получившего права собственности в управление. В случае несогласия с собственником, управляющим правами собственности, наемный рабочий может только разорвать контракт, при этом не исключена возможность потери уже вложенных в контракт инвестиций в первом периоде. Собственник же, получающий права собственности в управление, имеет право на повышенный доход, который бы включал плату за риск за осуществление контрольной деятельности над процессом производства и реализации произведенного продукта фирмы. [4, с. 114-116] Права собственника труда полностью зависят от конфигурации механизма спецификации прав собственности, которые заложили собственники материальных активов, создающие фирму. Все это снижает переговорные позиции собственников труда. Следовательно, законодательное обеспечение не способствует увеличению переговорной силы собственников труда.

Вместе с тем, сплоченность группы собственников труда позволяла бы повысить переговорную силу при заключении контрактов, опосредующих передачу прав собственности. Этому могли бы способствовать профсоюзы. Данный эффект наблюдался в Западной Европе в конце XX века: развитое профсоюзное движение, сплоченность данных групп позволяли держать заработную плату на достаточно высоком уровне, способствуя формированию среднего класса. В нашей стране в советский период профсоюзы утратили свою функцию защиты прав трудящихся, ради которой собственно возникли в XIX веке. В Советском Союзе защищать рабочего от капиталиста было незначим, и профсоюзы стали служить механизмом перераспределения дополнительных благ. С развалом СССР мы наследовали богатую законодательную базу профсоюзного движения, но не реальные цели, ради которых создаются профсоюзы в капиталистических странах – противовес администрации работодателя. В большинстве случаев профсоюзы несут в современной России номинальные функции, поэтому они никак не увеличивают переговорной силы собственников труда. Кроме того, работники, не видя в

профсоюзах реальной силы, не спешат вступать в них. Собственники труда разобщены и их действия не согласованы. В связи с этим фактические возможности собственников труда также невелики, как и законодательные.

В данной ситуации главными становятся возможности индивидуальной переговорной силы отдельного собственника труда. Формально в нормах права закреплены отдельные гарантии прав работников в трудовых отношениях: свобода трудового договора; гарантии при увольнении; гарантии на случай болезни или профессионального заболевания; гарантии отдельным категориям граждан (несовершеннолетним, беременным женщинам, инвалидам и пр.); охрана труда и т.д. Однако они незначительно увеличивают переговорную силу работников в процессе заключения и реализации контрактов, опосредующих права собственности, и обеспечивают лишь нормальное воспроизводство человеческих ресурсов. Кроме того, их легко обойти работодателю, благодаря отсутствию сплошного контроля со стороны государства. На первый план в современный России на данном этапе развития производственных отношений выходят личные характеристики работника. Это в первую очередь, его профессиональный уровень, опыт работы, личные качества. Чем более его профессиональный опыт и подготовка подходят данному работодателю, тем выше его переговорная сила при заключении контрактов, опосредующих права собственности. Поэтому вышеприведенную формулу (1) можно дополнить переменной переговорной силы отдельного собственника:

$$D_i = p_i a_i \frac{D_f}{n}, \text{ при } i = 1 \dots n, \quad (7)$$

где p_i – переменная переговорной силы отдельного собственника труда; n – количество участников совместного производства. При этом,

$$p_i = f(y_i), \text{ при } i = 1 \dots k, \quad (8)$$

где y_i – это факторы, влияющие на переговорный процесс: профессиональная подготовка, опыт работы, личные качества, специфичность навыков для данного производства и др.

Таким образом, мы можем сделать вывод, что переговорная сила собственников труда, как правило, не высока, а следовательно при высоком значении a_i для собственника материальных активов, незначительна доля дохода фирмы, перераспределяемого в пользу собственника труда.

Право собственности на труд можно подразделить на право собственности на процесс труда и право собственности на результат труда. Процесс трудовой деятельности – приложение труда к средствам и предметам труда – есть основа и суть производства. С одной стороны трудовая деятельность есть волевая деятельность человека, результат которой во многом зависит от качеств и характеристик его личности, поэтому трудовую деятельность трудно отделить от человека. Исключительными правами собственности на трудовую деятельность обладает сам человек. Вместе с тем именно процесс приложения трудовых усилий к средствам производства и предметам труда является предметом контракта между собственником физических ресурсов и собственником трудовых ресурсов. С точки зрения формального права, процесс приложения трудовых усилий – особая общественно значимая услуга, предоставляемая одним субъектом другому за определенную плату, поэтому на результаты труда собственник трудовых ресурсов формально не имеет права, так как уже получил по формальному праву цену за свои услуги, которая сложилась в данный момент на рынке труда. Но по нашему мнению, формальное право не охватывает всей системы контрактов, возникающих в фирме, так как контракты, опосредующие отношения собственности в фирме шире формальных и могут носить имплицитный характер. Собственник трудового ресурса получил вознаграждение за затраты физической и умственной энергии, за

совершение определенных действий. Вместе с тем затраты трудовой деятельности создают прибавочный продукт, который увеличил стоимость активов собственника физического капитала. Результаты труда поступают в коллективную собственность фирмы, так как в них заложены как экономические ресурсы собственника физического капитала, так и экономические ресурсы собственника трудовых ресурсов. После реализации их на свободном рынке фирма получает экономический результат, который и распределяется между вышеназванными собственниками. При передаче прав собственности при реализации процесса труда собственник трудовых ресурсов затрачивает свои ресурсы (физические и интеллектуальные), которые и возмещает ему собственник физического капитала, а затраты данных ресурсов кристаллизуются в конечном продукте фирмы – конкретном благе, в виде прибавочной стоимости, и предполагают возмещение работнику на передачу прав собственности на результат труда. При рыночной продаже услуги или работы (трудовых ресурсов) происходит возмещение передачи прав на результаты труда. В отношенческих контрактах внутри фирмы этого не происходит, так как формальные контракты, на основе которых привлекается трудовой ресурс, не предусматривают такого возмещения, потому что их предметом является создание структуры управления процессом производства. Следовательно, можно наблюдать нарушение режима исключительности прав собственности на процесс труда, когда права собственности на труд чрезмерно перераспределяются в пользу фирмы, и собственник труда теряет юридическое право претендовать на результат труда.

Если на процесс труда свободный гражданин обладает исключительными правами собственности, то результат труда находится в коллективной собственности. Следовательно, доход от собственности собственника труда будет состоять из двух составляющих:

- доход от реализации процесса труда при приложении его к средствам и предметам производства;
- доход от передачи прав собственности на результат труда.

Данное положение можно выразить следующим образом:

$$D_{tr} = D_{pt} + D_{rt}, \quad (9)$$

где D_{tr} – общий доход собственника труда, использующего свой ресурс в совместном производстве; D_{pt} – доход собственника труда от реализации процесса труда; D_{rt} – доход собственника труда от передачи прав собственности на результат труда.

Цена приложения процесса труда к средствам и предметам труда определяется на рынке труда, поэтому доход собственника труда от реализации процесса труда будет равен цене труда на рынке. Доход от передачи прав собственности на результат труда будет зависеть от переговорной силы при заключении контрактов, опосредующих отношения собственности в фирме. Данные контракты имплицитные и отношенческие. К тому же переговорная сила собственника труда невелика. Доход от передачи прав собственности на результаты труда для данного собственника будет определяться по формуле (5). Поэтому общий доход собственника труда можно выразить формулой:

$$D_{tr} = P_{tr} + p_i a_i \frac{D_f}{n}, \text{ при } i = 1 \dots n, \quad (10)$$

где P_{tr} – цена труда на рынке, сформировавшаяся на условиях предельной производительности фактора производства; n – количество участников совместного производства.

При $p_i \rightarrow 0$ для собственника труда и при $a_i \rightarrow 1$ для собственника материальных активов, доход от передачи прав собственности на результаты труда стремится к нулю, и доход собственника труда становится равным цене труда на ресурсном

рынке. Следовательно, возмещение прав собственности на передачу прав на результат труда не происходит. Данный доход остается в собственности фирмы и перераспределяется путем «серых» и «черных» схем центральному агенту – собственнику, получившему в управление права собственности. А собственник труда недополучает доход от использования своей собственности в процессе производства.

Весь доход фирмы, оставшийся за вычетом издержек производства и распределяемый между собственниками – соучастниками совместного производства, будет равен совокупности доходов отдельных собственников:

$$a_1 \frac{D_f}{n} + a_2 \frac{D_f}{n} \dots + a_i \frac{D_f}{n} = 1, \text{ при } i = 1 \dots m, \quad (11)$$

где m – количество групп собственников исходных ресурсов; n – количество участников совместного производства.

Таким образом, можно сделать вывод, что на современном этапе развития производительных отношений в России, собственник труда получает возмещение за приложение процесса труда к средствам и предметам труда, но не при передаче прав собственности на результат труда. Более того, на данный момент происходит передача прав собственности на сам процесс труда, при котором на результат труда работник не имеет уже никакого права, что нарушает исключительность прав собственности на процесс труда.

Вместе с тем правомочия, связанные с использованием способности к труду, определяют положение субъекта в экономическом процессе. Так как в процессе трудовой деятельности создается общественное благосостояние, то труд является основным фактором всех экономических процессов. Как отмечают исследователи, «субъектом образования формы собственности трудящиеся могут стать только тогда, когда их созидательное право дополнено другими существенными правами собственности – на ресурсы, на процесс производства и его результат, на доходы».[5, с. 582] Таким образом, защита такого правомочия собственности как распоряжение способствует более полной спецификации права собственности и реализации экономических интересов собственников ресурсов – факторов производства. Защита правомочия распоряжения должна вестись в нескольких направлениях. Обеспечение участия в управлении групп собственников, имеющих меньшее институциональное влияние на процесс оценки результатов использования совместной собственности, необходимо для того, чтобы они активно вовлекались в процесс контроля использования единого имущественного комплекса организации и реализовывали своё право распоряжения собственностью в соответствии с базовыми принципами участия в управлении. Обеспечение участия в прибыли (собственности) такой группы собственников факторов производства как собственников «человеческого капитала» должно строиться с учётом того, что все работники вносят трудовой вклад в увеличение собственности фирмы и что доля данного вклада увеличивается с ростом трудового стажа на данном предприятии.

Ссылки на источники

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. // Антология экономической классики: Пети, Смит, Риккардо. – М.: Эконов-Ключ, 1993. – Режим доступа: http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/frame_rightn_newlife.pl?type=in&links=in/smith/works/works1&img=works_small.gif&name=smith.- Дата обращения: 13.08.2013.
2. Проблемы реализации экономических и институциональных интересов собственников факторов производства [Текст]: монография / А.М. Михайлов; под ред. А.В. Мещерова. - М.: Экономические науки, 2006. -232 с.
3. Слярова М.Е. Взаимодействие целей собственников исходных ресурсов и выбор организационно-правовой формы фирмы / М.Е. Слярова // Социально-экономические явления и процессы. – 2013. - № 7 – с. 134-141.

4. Складорова М.Е. Общее и особенное в механизме спецификации в зависимости от организационно-правовой формы фирмы / М.Е. Складорова // Социально-экономические явления и процессы. – 2013. - № 6 – с.112-124.
5. Курс экономической теории / науч. ред А.В. Сидорович; МГУ им. М.В. Ломоносова. – 3-е изд, перераб. и доп. – М.: Из-во «Дело и Сервис», 2007. - 1032 с.

Sklyarova Marina Evgenevna,

The teacher, the Voronezh college (technical school) «NOMOS», Voronezh

mesk2013@yandex.ru

Formation of the factorial income in firm from work as resource of manufacture

The summary. In given clause formation of the factorial income in firm from work as resource of manufacture is considered. The historical review of sights at a problem of formation of the factorial income on work is resulted. Dependence of the factorial income on work on position in negotiating process of the proprietor of work and its economic force is deduced. Trunk-call force of the proprietor of work in modern economic conditions is analyzed. The concept of the aggregate profit of the proprietor of work as set of the income of realization of process of work is offered at its appendix to means and subjects of manufacture and the income of transfer of the property rights to result of work.

Keywords: work as object of the property, formation of the factorial income, economic force of the proprietor of work, trunk-call positions of the accomplice of joint activity.